

Sơ lược về lý thuyết quyền sở hữu

Lê Hồng Nhật*

Theo quan điểm kinh tế học, giá trị sản phẩm tạo ra được trả cho vốn, lao động, và phần còn lại là lợi nhuận được giữ lại bởi người chủ sở hữu phương tiện sản xuất. Marx chỉ ra rằng giá trị thặng dư được tạo ra từ sức lao động, nhưng người công nhân lại không được hưởng. Tức là, họ bị bóc lột. Vấn đề đó nảy sinh là do quan hệ kinh tế luôn có tính hợp đồng. Giữa một bên là người, hay một tổ chức nắm giữ phương tiện sản xuất chủ yếu, khó thay thế; và bên kia, là người hay tổ chức nắm các yếu tố sản xuất không thiết yếu, dễ bị thay thế. Họ dễ bị chèn ép hay bị bóc lột. Điều đó đặt ra ba câu hỏi: (1) Ý nghĩa của quyền sở hữu là gì? (2) Tại sao có vấn đề chèn ép và bóc lột; nó có quan hệ thế nào với quyền sở hữu các phương tiện sản xuất chủ yếu. (3) Cấu trúc sở hữu phải như thế nào để đạt được lợi ích xã hội cao nhất. Câu hỏi cuối cùng này dẫn đến yêu cầu về thể chế tài chính và pháp lý nhằm giúp cho việc chuyển đổi cơ cấu sở hữu theo hướng tối ưu nhất về lợi ích xã hội. Thực chất đó là vấn đề xây dựng thể chế cho phát triển kinh tế. Nhưng nó vượt quá phạm vi bài viết. Ở đây, chúng ta chỉ tập trung vào ba câu hỏi đầu tiên.

Ý nghĩa của quyền sở hữu

Lý thuyết kinh tế nói rất nhiều về quyền sở hữu, đặc biệt là tại sao có sự khác biệt cơ bản giữa quyền sở hữu tư nhân và sở hữu công cộng đối với phương tiện sản xuất. Nhưng các lý thuyết này ít thành công hơn trong việc diễn giải ý nghĩa của quyền sở hữu: ai nên sở hữu cái gì. Để hình dung, ta hãy sử dụng ví dụ nêu lên bởi Hart (ĐH Harvard): Nếu bạn muốn sử dụng một máy móc nào đó thuộc quyền sở hữu của cá nhân khác. Khi đó bạn có hai sự lựa chọn. Hoặc là mua lại của anh ta cái máy đó; hoặc là thuê của anh ta. Đối với sự lựa chọn thứ hai, bạn và anh ta có thể thảo một hợp đồng, quy định rõ bạn được phép làm gì với cái máy; khi nào bạn có thể được sử dụng nó; và điều gì xảy ra nếu cái máy bị hư hỏng, vân vân. Nếu hợp đồng là đầy đủ và rõ ràng, thì thực sự là chẳng có gì quan trọng ai sẽ là người sở hữu cái máy. Vì mọi quyền sở hữu có thể được chuyển giao một cách dễ dàng và đầy đủ thông qua hợp đồng cho thuê. Nói khác đi, chẳng có gì khác biệt cho lắm giữa thuê hay sở hữu cái máy.

Trên thực tế, hợp đồng không bao giờ là đầy đủ. Nó không thể quy định rõ ai sẽ có trách nhiệm gì trong mọi tình huống có thể xảy ra trong tương lai. Do vậy, một quan điểm thực tiễn hơn là người chủ sở hữu cái máy sẽ có quyền quyết định trong mọi tình huống xảy ra ngoài quy định của hợp đồng. Nếu như cái máy bị hỏng và hợp đồng không nói gì về điều đó, thì người chủ sở hữu, chứ không phải người đi thuê, có quyền quyết định xem cái máy sẽ được sửa chữa như thế nào.

Bây giờ, rõ ràng rằng có sự khác biệt giữa việc bạn là người chủ sở hữu cái máy hay là người đi thuê. Nếu bạn là chủ sở hữu, còn đối tác của bạn là người đi thuê, thì bạn có quyền lực tuyệt đối trong những tình huống không được ghi trong hợp đồng. Bạn sẽ quan

* Khoa Kinh tế, Trường ĐHQG TP HCM

tâm hơn đối với việc săn sóc cái máy đó; đến việc sử dụng nó một cách hiệu quả hơn; đến việc gặt hái lợi ích sau khi đã bù đắp mọi chi phí ghi trong hợp đồng. Bạn muốn nó sinh lãi lớn hơn, nhiều giá trị thặng dư hơn.

Quyền sở hữu và vấn đề bóc lột

Hãy áp dụng quan điểm nêu trên vào một quan hệ cụ thể, khi một tổ chức hay một cá nhân thuê người làm cho công ty của họ. Vì doanh nghiệp không có khả năng giám sát người làm trong mọi thời điểm; hoặc không thể đánh giá trực tiếp nỗ lực của anh ta; nên kích thích phải được tạo ra bằng cách buộc thu nhập của người làm phụ thuộc một phần vào kết quả cuối cùng. Ví dụ như tiền hoa hồng trả cho người bán hàng. Nếu phần người làm được hưởng từ thành quả cuối cùng là đủ kích thích, thì sẽ không còn có sự khác biệt đáng kể về lợi ích giữa doanh nghiệp và người làm. Tức là, bóc lột không còn là vấn đề đáng quan tâm.

Tuy nhiên, thực tế không đơn giản đến như vậy. Vấn đề là ở chỗ, nếu thu nhập trả cho người làm được gắn trực tiếp vào hiệu suất công việc, thì việc đánh giá hiệu suất phải được xác định một cách hợp lý. Nhưng điều này không phải bao giờ cũng thực hiện được. Chẳng hạn, nếu chỉ đơn thuần buộc tiền trả cho người quản lý phụ thuộc trực tiếp vào lợi nhuận, thì điều đó sẽ kích thích anh ta lái nguồn lực khỏi nỗ lực cải tiến kỹ thuật hoặc bảo trì. Thêm vào đó, rất nhiều các đánh giá về hiệu suất công việc không thể đưa được vào hợp đồng, bởi vì khó mà hình dung được trước, hoặc quá khó để liệt kê chúng một cách đủ chi tiết. Chẳng hạn như mức độ cẩn trọng trong việc sử dụng và giữ gìn máy móc; mức độ sáng tạo trong thiết kế sản phẩm mới; hay mức độ linh hoạt trong việc phản ứng đối với những tình huống bất trắc xảy ra. Do đó, trên thực tế, hợp đồng hầu như không bao giờ là đầy đủ. Mỗi bên sẽ có một số quyền được ghi trong hợp đồng hay bản giao kèo. Nhưng tính không đầy đủ của nó bao hàm rằng còn có những quyền dư (residual rights of control) không được cụ thể hoá bởi hợp đồng. Khi các quyền đó gắn liền với việc sử dụng tài sản, thì cơ chế phân bổ quyền dư chính là quyền sở hữu. Tất cả mọi quyền chưa được ghi cụ thể trong hợp đồng đều thuộc vào một cá nhân được gọi là chủ sở hữu tài sản. Chẳng hạn, nếu cái ô tô bị rò rỉ xăng, và hợp đồng không nói gì về tình huống này, thì như đã nói, chỉ người chủ xe mới có quyền quyết định xem cái xe đó nên được sửa thế nào. Người chủ sở hữu có quyền lực đáng kể trong quan hệ kinh tế với đối tác. Anh ta có quyền chiếm đoạt ít ra là một phần giá trị thặng dư sau khi đã trả mọi chi phí theo quy định của hợp đồng. Ngược lại, người không nắm giữ phương tiện sản xuất chủ yếu phải chịu rủi ro không được trả lương cho những nỗ lực không ghi trong hợp đồng. Anh ta có thể bị bóc lột.

Trong công nghiệp du lịch, đôi khi các tour du lịch phải thay đổi tùy thuộc vào lượng khách, khí hậu, và điều kiện giao thông. Giả sử tuyến đường bị ách tắc do sạt lở hoặc mưa bão. Khi đó, hướng dẫn viên có thể phải làm việc vất vả hơn với trung tâm để chọn một phương án tour khác sao cho khách du lịch vẫn cảm thấy hài lòng. Người lái xe có thể phải lái nhiều chặng hơn, hoặc phải đi xuyên đêm, nếu không muốn lần sau bị cắt hợp đồng. Mặc dù làm việc vất vả hơn, nhưng anh ta vẫn phải dựa vào những giao ước đã ghi trong hợp đồng, hoặc “lòng tốt” của những người quản lý công ty để được chia sẻ lợi ích sinh ra từ kinh doanh. Nhưng chủ sở hữu của công ty đó lại không bị những rủi ro như

vậy. Họ luôn có thể bác bỏ mọi sự phân chia thu nhập đi ngược lại ý nguyện của mình. Quyền sở hữu và giá trị thặng dư, do vậy, luôn đi kèm với nhau.

Điều đáng nói là những người không nắm giữ phương tiện sản xuất chủ yếu sẽ sợ bị bóc lột [sợ không được trả tiền cho những nỗ lực không ghi trong hợp đồng]. Họ sẽ làm việc ở dưới mức chăm chỉ hoặc tận tâm. Trên các tuyến tour du lịch Hạ long cho “tây ba lô”, khách du lịch thấy hướng dẫn viên chiếm bàn của khách để ngồi đánh bài, hút thuốc. Một vài hướng dẫn viên tự ý thay đổi thỏa thuận với khách về thuê phòng ngủ trên thuyền, do có một khách vắng lai khác mới xuất hiện, trả tiền cao hơn để được phép ở một mình trong phòng ngủ đó. Một số hướng dẫn viên khác lại thông đồng với chủ thuyền Kayak trên vịnh, gấn mái chèo vào cọc chèo bằng một thứ keo có độ bám dính yếu. Khách du lịch lúc ra đi hồ hởi vì được bơi thuyền trên vịnh, trở về với nỗi thất vọng vì một bên mái chèo đã mất. Nhưng chưa hết. Họ bị tấn công một cách khá thô bạo bởi người hướng dẫn viên, bắt họ phải trả tiền đền bù cho lỗi lầm không phải của họ. Khách du lịch khác đứng quan sát một cách âm thầm; nhưng họ sẽ không quay lại nữa; và sẽ không khuyên bạn bè họ đến tour Hạ long nữa. Đối với công ty, đó là sự mất mát lớn về lợi nhuận do không giữ được chữ tín. Đối với một quốc gia có tiềm năng về du lịch, đó là một sự mất mát lớn về cơ hội tạo việc làm và thu nhập.

Cấu trúc sở hữu tối ưu

Điều đáng tiếc xảy ra ở trên vì công ty du lịch không nhận thức được rằng họ có quyền sở hữu về tài sản vật chất. Nhưng người hướng dẫn viên du lịch lại kiểm soát việc sử dụng tài sản đó như thế nào. Dĩ nhiên, nếu công ty có thông tin đầy đủ về nỗ lực của anh ta, thì những hệ quả bất lợi như trên sẽ được hạn chế. Công ty du lịch Handspan cung cấp một ví dụ. Họ sử dụng một giải pháp rất đơn giản là ghi trên vé du lịch địa chỉ email và hotline của công ty. Mọi phàn nàn của khách hàng có thể được chuyển trực tiếp về công ty; và đến lượt nó, công ty có thể tiến hành những giải pháp cần thiết. Handspan cũng giảm bớt sự tách biệt giữa quyền sở hữu danh nghĩa và việc sử dụng quyền đó trên thực tế bằng cách chia cổ phần với chủ tàu mà nó thuê. Vì lợi ích của mình, chủ tàu phải quan tâm đến việc làm hài lòng nhất khách du lịch đi trên tàu. Và do vậy, chủ tàu đòi hỏi hướng dẫn viên phải thể hiện phẩm giá nghề nghiệp. Hiện nay, Handspan đã trở thành một trong những công ty thành đạt nhất trên tuyến du lịch Hạ long. Nhưng kinh nghiệm của nó mang tính tổng quát cho nhiều loại hình giao dịch.

Vấn đề là Handspan đã nhận thức được tính bổ trợ giữa quyền sở hữu tài sản vật chất (physical assets) của công ty với quyền sở hữu tài sản tri thức (information assets) của người hướng dẫn viên du lịch, như kỹ năng giao tiếp, sự cẩn trọng, mức độ sáng tạo. Không một hoạt động du lịch nào có thể thiếu sự phối hợp của cả hai dạng tài sản này. Trong ví dụ nêu ở phần trên, vì công ty du lịch nắm giữ quyền sở hữu tài sản vật chất có tính thiết yếu; họ có thể chèn ép người hướng dẫn viên với nghiệp vụ nghèo nàn, dễ bị thay thế. Nếu anh ta làm việc cật lực và tạo thêm lợi nhuận, thì anh ta có cơ sẽ không được hưởng gì cả. Anh ta bị bóc lột. Do vậy, anh ta chỉ cố gắng ở mức trung bình. Thêm vào đó, công ty không có cách gì đánh giá trực tiếp hiệu suất công việc. Anh ta có thể lợi dụng sự thiếu thông tin của công ty mà làm tiền trên lưng khách du lịch; để mặc cho công ty gánh chịu tiếng xấu. Handspan, ngược lại, đã dùng sự phản hồi của khách hàng để

đánh giá trực tiếp nỗ lực của nhân viên; buộc thu nhập của họ gắn liền với kết quả cuối cùng. Nếu họ trau dồi nghiệp vụ, họ sẽ được hưởng phần lớn hơn từ thành quả lao động. Nói khác đi họ sẽ ít ngại bị bóc lột hơn. Thêm vào đó, Handspan đã chuyển một phần quyền sở hữu tài sản vật chất vào tay đối tác. Cụ thể là chia cổ phần với chủ tàu mà nó thuê. Khi đó, Handspan không thể chèn ép chủ tàu vì anh ta đã kiểm soát một phần tài sản vật chất của công ty, cũng như tài sản tri thức cần thiết cho dịch vụ của mình thông qua việc giám sát trực tiếp các hướng dẫn viên trên tàu. Trong khi nỗ lực của cả chủ tàu lẫn nhân viên hướng dẫn được tăng lên, thì nỗ lực quản lý từ trên công ty cũng không giảm. Vẫn như trước đây, các nhà quản lý hay chủ công ty vẫn được hưởng lợi nhuận thông qua kiểm soát đa số cổ phần. Nhờ vào cấu trúc sở hữu như vậy, rủi ro sợ bị bóc lột được giảm thiểu; nỗ lực chung được tăng lên. Điều đó giải thích cho sự thành công của Handspan.

Kết luận quan trọng nêu lên ở đây là phải chuyển giao ít ra là một phần quyền sở hữu tài sản vật chất của công ty vào tay cá nhân, nếu như anh ta kiểm soát những thông tin có tính thiết yếu đối với hiệu quả sử dụng tài sản đó.

Ở Mỹ, công nhân lái xe taxi thường là người làm thuê, trong khi tài xế lái xe vận tải đường dài lại thường là chủ sở hữu của chiếc xe. Vấn đề là ở chỗ, người lái xe đường dài cần phải có kích thích đủ lớn để tăng nỗ lực bảo trì dọc đường, tiết kiệm xăng, bảo quản hàng hoá, và giao hàng đúng thời điểm quy định. Ngược lại, hiệu suất công việc của người lái xe taxi lại có thể đánh giá dễ dàng qua đồng hồ cây số. Giao quyền sở hữu cho người lái xe đường dài là cần thiết; nhưng với lái xe taxi, ký hợp đồng trả lương theo sản phẩm là đủ.

Cuối cùng, việc xuất hiện các bệnh viện tư tại Hà Nội, cung cấp một ví dụ khác về sự chuyển đổi cấu trúc sở hữu theo hướng tối ưu. Bệnh viện truyền thống dựa trên sở hữu công về tài sản vật chất. Và là nơi tập trung của nhiều bác sĩ có kỹ năng chuyên môn khác nhau; mỗi người chỉ cần sử dụng một phần phương tiện vật chất của bệnh viện để hành nghề. Về mặt tối ưu, mỗi bác sĩ đầu ngành nên là chủ sở hữu phần tài sản vật chất, mà tri thức của ông ta là thiết yếu cho việc sử dụng hiệu quả phương tiện đó. Điều khó khăn ở đây là có một số máy móc, ví dụ như thiết bị y tế soi hình, CT-scan chẳng hạn, đòi hỏi tính hiệu quả về quy mô. Tương tự, nhiều phương tiện hóa nghiệm có thể sử dụng cho nhiều chuyên khoa. Nếu chỉ một cá nhân sở hữu những tài sản như vậy, và số còn lại phải đi thuê, thì điều đó sẽ gây mất mát về hiệu quả. Vấn đề là những người đi thuê sẽ ngại bị chủ sở hữu chèn ép. Tuy nhiên, nếu một nhóm các bác sĩ hùn vốn cổ phần để lập ra những trung tâm thiết bị y tế soi hình hoặc hoá nghiệm, thì rủi ro chèn ép bị loại bỏ. Điều đó mở ra khả năng lập ra những cụm bệnh viện tư với quy mô nhỏ; kết nối với nhau qua việc phối hợp quyền sử dụng các thiết bị y tế chung. Trong quá trình tư nhân hoá này, công nghệ tin học cũng đóng vai trò quan trọng. Máy tính hóa cho phép giám sát dễ dàng việc sử dụng thiết bị y tế và lập chứng từ hoá đơn đối với từng bác sĩ. Điều đó mở ra khả năng sử dụng hợp đồng trên quy mô rộng giữa nhiều bệnh viện tư, thay vì phải tập trung người và phương tiện ở một trung tâm lớn với bộ máy hành chính cồng kềnh như trước đây. Có thể nói, công nghệ tin học đang làm tăng khả năng tiếp cận của từng cá nhân tới tài sản mà vốn tri thức của họ là cần thiết cho việc sử dụng tài sản đó. Tin học đang làm dễ dàng hóa cho sự chuyển đổi cấu trúc sở hữu theo hướng có lợi về mặt xã hội.